

Reinigungsleistungen ausschreiben, anbieten, vergeben

Eine Frage der Kommunikation

Die Auswertung nicht nur öffentlicher Ausschreibungen zeigt, dass erschreckend viele Angebote mit handwerklichen Fehlern behaftet sind. Mangelnde Systematik und Qualität, zu wenige Informationen für die ausschreibende Stelle – mehr als drei Viertel der Bieter verfehlen die Anforderungen ganz. All das schadet letztlich nicht nur dem Bieter, sondern auch dem Gebäudereiniger-Handwerk.

■ Warum sind so viele Angebote von Gebäudedienstleistern derart fehlerhaft, unvollständig oder nicht aussagekräftig? Werden die Ausschreibungsunterlagen nicht gelesen oder vielleicht auch nicht verstanden? Sind die Ausschreibungen zu komplex, zu umfangreich oder auch nicht eindeutig genug? Herrscht in den Vergabestellen noch immer die Meinung vor, das preisgünstigste Angebot sei das Beste?

Diesen Fragen geht das Kompetenzteam Gebäudereinigung mit einer Artikelserie zur Ausschreibung und Vergabe von Reinigungsleistungen nach. Dabei geht es um beide Perspektiven: um die Vergabestellen ebenso wie die Bieter. Deren Kommunikation muss gelingen, damit Erwartungen des Kunden erfüllt und das Gebäudereiniger-Handwerk seine hohe Qualität erbringen kann. Das heißt: Die Vergabestelle muss bei der Ausschreibung wissen,

welche Leistungen und Qualität sie erwartet und wie sie diese – nicht nur in Bezug auf den Preis – werten will. Der Bieter muss seine Leistung anhand der Ausschreibung realistisch und differenziert anbieten können und damit die Chance auf einen Zuschlag zum angemessenen Preis haben. Der erste Beitrag der Serie gibt einen Überblick über die zentralen Konfliktpunkte und Aufgaben in der Kommunikation zwischen Vergabestellen und Dienstleistern.

Perspektive Vergabestellen: Knackpunkte bei Ausschreibung und Vergabe

Im Rahmen eines Seminars für die Vergabestelle einer Großstadt sammelte das Kompetenzteam Gebäudereinigung Stimmen der Auftraggeber, die typisch sind für deren Probleme, und ungeklärte Fragen:



Rechtzeitige Kommunikation bei der Ausschreibung erspart manchen Frust – und vor allem Fehler.

Bilder: MEV



Beispielkalkulationen können zwar helfen, ersetzen aber niemals die individuelle, objektbezogene Kalkulation.

- ▶ Wir sind seit einigen Jahren sehr unzufrieden mit den Ergebnissen unserer Ausschreibungen.
- ▶ Das Kriterium ist im Moment nur der günstigste Preis.
- ▶ Bei gleichen Preisen gibt es Probleme, da keine weiteren Kriterien gewichtet werden können.
- ▶ Wir haben Bedenken wegen Einspruchs vor der Vergabekammer.
- ▶ Wir wünschen eine bessere Gestaltung der Bewertungen.
- ▶ Die Wertungskriterien sind nur am Preis orientiert, es ist keine Qualitätssicherung beinhaltet, die Definition dafür fehlt.
- ▶ Der Preis wird von vielen Faktoren beeinflusst und ist für uns im Moment undurchsichtig.
- ▶ Da der Preis vor der Qualität angesetzt wird, ist die Zusammensetzung nicht ausgereift.
- ▶ Alle sind sich einig, dass eine weitere Einsparung unmöglich ist.
- ▶ Wir wünschen uns eine Berücksichtigung von qualitativ hochwertiger Arbeit zu einem akzeptablen Preis sowie den Ausschluss von Firmen bei „Nichtgefallen“ und „Unzufriedenheiten“.

Gute Vorbereitung von Anfang an

Wer gute und aussagekräftige Angebote bekommen will, muss eine gute und aussagekräftige Ausschreibung vorlegen. Nach Auskunft von verschiedenen Bietern werden Ausschreibungen meist allerdings nicht nur von einer Person bearbeitet. Die Zuschläge für die GMK-Tabellen (Kalkulation Stundenverrechnungssatz) kommen zum Teil aus der Lohnbuchhaltung, zum Teil aus anderen Abteilungen. Die Beschreibungen und die Firmendaten bearbeitet wieder eine andere Person oder Abteilung. Oft wird nicht mehr geprüft, ob diese Angaben objektbezogen sind, für dieses Angebot tatsächlich passen und in sich stimmig sind. Aus vermeintlichen Zeitgründen werden die Angebote nicht mehr objektbezogen bearbeitet. Bevor

eine Ausschreibung erstellt wird, sollten folgende Fragen geklärt sein:

- ▶ Was wird bzw. soll ausgeschrieben werden?
- ▶ Bis wann muss der neue Auftrag vergeben werden?
- ▶ Gibt es Möglichkeiten der kurzfristigen Vertragsverlängerung bei Verzögerungen während der Ausschreibung?
- ▶ Wer muss zu welchem Zeitpunkt über die Ausschreibung informiert oder in die Vorbereitungen integriert werden?
- ▶ Sind alle über die aktuellen gesetzlichen Vorgaben zu dieser Ausschreibung informiert?

Es ist sinnvoll, dass eine zuständige Person oder Abteilung immer

HIN UND WEG: DER NEUE RA 66|BM 60.

Sein innovatives Aufnahmesystem wirft Bürste und Treibteller nicht nur auf Knopfdruck ab, es nimmt sie auch automatisch wieder auf – schnell und bequem.

T 0711 95 44 950

ISSA INTERCLEAN
Amsterdam
08.-11. Mai 2012
Stand 01.307



über den Stand des Vergabeverfahrens informiert ist. Eine Checkliste zur Vergabe von Gebäudereinigungsarbeiten gibt dazu praktische Hinweise und beschreibt den Weg zur vergabekonformen Ausschreibung und Wertung von Leistungen des Gebäudereiniger-Handwerks ober- und unterhalb der Schwellenwerte. (1)

Zeit nehmen

Eine Ausschreibung braucht Zeit. Es ist sinnvoller, einen bestehenden Vertrag zunächst noch einmal um drei Monate zu verlängern, als später die Ausschreibung aufheben zu müssen.

Ein Zeitplan hilft dabei, die notwendigen Schritte, auch für die Zeit vor der Veröffentlichung im Amtsblatt, strukturiert abarbeiten zu können:

- ▶ Objektdaten zusammenstellen und prüfen.
- ▶ Sollen Unterhaltsreinigung und Grundreinigung ausgeschrieben

werden? Sollen Glasreinigung und evtl. Lieferungen oder andere Arbeiten mit ausgeschrieben werden?

- ▶ Sind die Objektdaten aktuell oder gab es seit der letzten Ausschreibung Änderungen (Umbauten, Nutzungsänderungen oder Belagsänderungen)?
- ▶ Sind die Leistungsbeschreibungen vollständig und aktuell oder sollen Leistungen in Art und Häufigkeit verändert werden?
- ▶ Liegen die Objektdaten in digitaler Form vor, damit sie in Excel-Tabellen weiterverarbeitet werden können?
- ▶ Wird der Schwellenwert für eine EU-weite Ausschreibung überschritten und wer kann dies prüfen?
- ▶ Sollen Lose gebildet werden und wie groß darf ein Los nach dem Mittelstandsförderungsgesetz sein?

Die Zeit der Vorbereitung einer Ausschreibung ist umso zielführender investiert, wenn auch innerhalb der Vergabestelle bzw. des Amtes die Kommunikationswege und Zuständigkeiten geklärt sind. Folgende Fragen sollten gemeinsam mit Beteiligten und Betroffenen geklärt werden:

- ▶ Wer überarbeitet die Objektdaten, wieviel Zeit ist nötig?
- ▶ Wer prüft vor Ort anhand der vorbereiteten Listen?
- ▶ Sind die bisherigen Vordrucke sinnvoll für diese Ausschreibung?
- ▶ Wer soll/muss zur optimalen Vorbereitung einbezogen werden? Änderungen oder Kürzungen sollten immer gemeinsam mit allen Beteiligten besprochen und geplant werden. Nur so können später Erwartungen und Leistungen übereinstimmen. Und: Auch eine Anfrage beim bisherigen Dienstleister, was aus seiner Sicht verbessert werden könnte, könnte lohnend sein.

Wir wollen aber sparen!

Nicht nur finanzschwache Kommunen, auch Unternehmen müssen und wollen klug wirtschaften. Sparsam zu haushalten, ist vielerorts eine unvermeidbare Vorgabe. Sie ist sicherlich auch zu erfüllen, wenn - und das ist der entscheidende Punkt - die zu einem niedrigen Preis gewünschte Leistung in einem guten Verhältnis zum Preis steht. Wer sich mit der Gebäudereinigung etwas intensiver auseinandersetzt, weiß, welche konkrete Leistung er sich auch in Zukunft noch „leisten“ kann.

Übrigens: An keiner Stelle der Vergabeordnung stand oder steht, dass der billigste Anbieter beauftragt werden muss. Ganz im Gegenteil: Gewählt werden soll der wirtschaftlichste unter Berücksichtigung aller Umstände. So steht in der VOL/A, Abschnitt 2 § 21 EG (1) Folgendes: „Der Zuschlag ist unter den noch verbliebenen Angeboten auf das, unter Berücksichtigung aller Umstände, wirtschaftlichste Angebot zu erteilen. (...) Der niedrigste (billigste) Angebotspreis allein ist nicht vergabeentscheidend.“

Eine Unterstützung zu Rahmenbedingungen für eine wirtschaftliche Reinigung und zur Ermittlung von Leistungszahlen finden Sie in der Publikation „Leistungskennziffern im Gebäudereiniger-Handwerk“ des Bundesinnungsverbands des Gebäudereiniger-Handwerks, erstellt in Zusammenarbeit mit dem Kompetenzteam.

Wertungskriterien finden und definieren

Viele Vergabestellen machen die Erfahrung, dass eine klare Definition der Leistung eine spätere Wertung erleichtert. Der nächste

Erfahrung und Kompetenz schaffen Transparenz

Das Kompetenzteam Gebäudereinigung

Die Sachverständigen des Kompetenzteams Gebäudereinigung begleiten seit vielen Jahren öffentliche und private Auftraggeber bei Ausschreibungen, von der Vorbereitung der Ausschreibung und Wertung bis hin zur Qualitätssicherung.

In Zusammenarbeit mit dem Bundesinnungsverband des Gebäudereinigerhandwerks werden Informationen zum Thema Ausschreibung und Vergabe erarbeitet und veröffentlicht. Zum Team gehören:

- Bernd Schmitt, Kassel
- Robert Steinberger, München
- Martin Gleitsmann, Hamburg
- Manfred Schmidt, Wiesbaden
- Elisabeth Schönwiese, Pforzheim
- Nicole Beck, Bad Oeynhausen
- Uwe Büttner, Nürnberg
- Oliver Engel, München
- Peter Schönwiese, Pforzheim
- www.kompetenzteam-gmbh.de



Öffentlich bestellte und vereidigte Gutachter im Gebäudereiniger-Handwerk



Schritt, die Definition von Qualitätsmerkmalen, schließt sich folgerichtig an. Aussagen aus der Praxis machen dies deutlich: „Erst durch die Erstellung einer Referenzkalkulation wird deutlich, welche Einflüsse eine kleine Änderung der Leistung in Bezug auf Leistungskennzahlen oder Flächenleistungen und in der Konsequenz auf die Kosten hat. Es lohnt sich, im Vorfeld festzulegen, was wir uns leisten wollen und können.“ (Gerlinde Wendt, stellvertretende Abteilungsleiterin, Stadt Waiblingen, Abteilung kaufmännisches Gebäudemanagement).

Bei der Ausschreibung von Gebäudereinigungsarbeiten können folgende Kriterien zur Auswahl kommen und zur Wertung näher definiert werden: Qualität, Zweckmäßigkeit, Umwelteigenschaft, Kundendienst (Service), Lebenszykluskosten. Die VOL/A gibt in Abschnitt 1 § 16 (8) und in Abschnitt 2 § 18 EG (9) beispielhaft bestimmte Kriterien an, die die Auftraggeber bei der Entscheidung über den Zuschlag berücksichtigen.

Angst vor Einsprüchen vor der Vergabekammer?

Werden alle vergaberechtlichen Vorgaben eingehalten und wird die Vergabeentscheidung objektiv, transparent und nachprüfbar dargestellt, ist die Angst vor Einsprüchen der Vergabekammer unbegründet. Sie darf zudem keinesfalls dazu führen, dass die Möglichkeiten des Bieterschutzes umgangen werden, indem jede EU-weite Ausschreibung verhindert wird.

Wenn zu Unrecht ein bestimmtes Verfahren gewählt wurde (z.B. Direktvergabe statt obligatorisch offenem Verfahren; nationales Verfahren statt EU-weitem Verfahren), hat ein Unternehmer bestimmte Rechtsschutzmöglichkeiten beim Bundesvergabeamt bzw. bei den Rechtsschutzbehörden der Länder. Ein häufiger Grund für Einsprüche: Die Leistungsbeschreibungen sind nicht eindeutig und in sich widersprüchlich. Deshalb: Die Ausschreibung muss in sich schlüssig, auf die Art der ausgeschriebenen Leistungen abgestimmt und verständlich sein – wie in der VOL/A, Abschnitt 1 § 7 (1), Abschnitt 2 § 8 EG (1) zu lesen ist. Um tatsächlich Angebote und nicht Äpfel mit Birnen vergleichen zu müssen, lohnt

sich die zeitliche und personelle Investition in die Gestaltung der Ausschreibung. Es empfiehlt sich, die Vergabeunterlagen auszudünnen, klar und eindeutig zu gestalten, die Wertungskriterien sowie deren Gewichtung sinnvoll und rechtzeitig vor der Veröffentlichung festzulegen. Dieser Aufwand wird um ein Vielfaches bei der späteren Wertung wieder eingespart und sichert ein vergabekonformes Verfahren.

Qualität der Ausschreibung gleich Reinigungsqualität

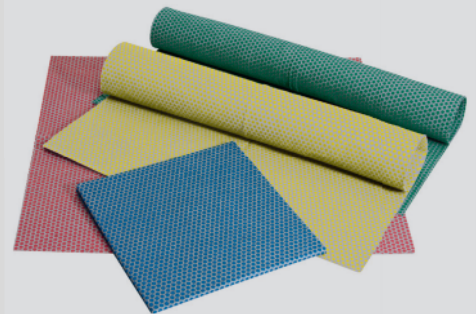
Qualität wird häufig bezeichnet als Grad der Übereinstimmung zwischen Ansprüchen bzw. Erwartungen (Soll) an eine Dienstleistung und deren tatsächliche Eigenschaften (Ist). Dabei wird Qualität nicht mehr ausschließlich an der Dienstleistung festgemacht, sondern sie zieht die Gesamtheit der Prozessabläufe, die Qualität der Arbeitsbedingungen und die Beziehungen eines Dienstleisters zu seinem gesellschaftlichen Umfeld mit ein. Allein die Auftraggeber legen die zu erwartende Reinigungsqualität fest. Damit ein Dienstleister verstehen kann, was sich der Auftraggeber konkret unter Qualität vorstellt, muss die Leistungsbeschreibung einfach, klar und eindeutig sein.

Eine individuelle Referenzkalkulation vor Veröffentlichung der Ausschreibung ist ebenso sinnvoll wie geeignete Maßnahmen zur Überprüfung der festgelegten Reinigungsqualität.

Nächster Punkt – die Vertragsgestaltung: Einen Dienstleistungsvertrag schließen immer zwei Seiten, das Schriftstück ist sozusagen die Essenz eines gelungenen Dialogs. Reinigungsverträge beinhalten häufig ein Sammelsurium von vermeintlichen Absicherungen gegen mögliche Risiken auf Seiten der Auftraggeber. Nach den Vertragsbedingungen trägt der Anbieter oft das alleinige (Preis) Risiko. Bieter sollen spekulativ die Erhöhungen der Tariflöhne, der Sozialversicherungsbeiträge, der Berufsgenossenschaftsbeiträge, der Zulieferer und weitere Einflussgrößen einkalkulieren und dennoch an die Grenzen des Machbaren gehen. Eine Überprüfung der eigenen Reinigungsverträge lohnt sich: Würde ich als Unternehmer diese Verträge unterschreiben?

Hygiene auf leichte Art

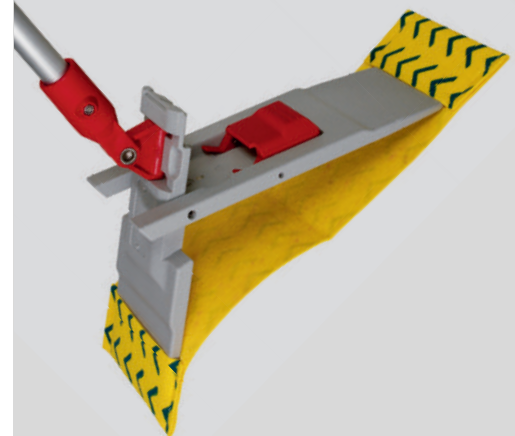
Medi Wish



- verhindert Keim- und Bakterienwachstum
- dauerhaft antibakterielles Tuch*
- keine Geruchsbildung

* 50 Waschgänge bis 95°C, Institut Hohenstein geprüft

Fast Wish



- Einwegmopp mit reinigungsaktivem Profil
- sehr gute Flüssigkeitsaufnahme
- passend für alle Klapphalter 40 und 50 cm

**ISSA/Interclean
8. bis 11. Mai 2012
Stand 05.201**

Perspektive Bieter: Knackpunkte beim Angebot

In einem Praxisseminar für Reinigungsunternehmen hat das Kompetenzteam Stimmen und Eindrücke gesammelt, die durchaus repräsentativ sind für die problematische Rolle, in der sich viele Anbieter sehen.

- ▶ Wir können aus den Unterlagen oft nicht erkennen, was der Auftraggeber tatsächlich will.
- ▶ Auf der einen Seite werden Leistungen erwartet, die einen sehr hohen Zeitaufwand verursachen, auf der anderen Seite bekommt dann der billigste Anbieter den Auftrag.
- ▶ Wir nehmen an keinen öffentlichen Ausschreibungen mehr teil, da wir bei realen Preisen keine Chance haben, den Auftrag zu erhalten.
- ▶ Die Ausschreibungsunterlagen sind zu umfangreich, unübersichtlich und oft widersprüchlich in ihren Aussagen.
- ▶ Die Ausschreibungsunterlagen orientieren sich nicht immer nach unserem Handwerk (VOL/A), sondern sind nach Ausschreibungen des Baugewerbes (VOB) aufgestellt.
- ▶ Auf Rückfragen bei Vergabestellen, wird oft geantwortet: „Wir haben einen sehr hohen Aufwand, wenn wir uns damit weiter beschäftigen. Sie haben ja keinen Nachteil, alle haben doch die gleichen Unterlagen.“
- ▶ Gibt es irgendwelche „Tricks“, um überhaupt noch an Aufträge von öffentlichen Auftraggebern zu kommen?
- ▶ Wenn wir zu günstig anbieten, müssen wir erklären, warum. Und wenn wir höher anbieten, heißt es: „Wir haben uns für einen wirtschaftlicheren Anbieter entschieden.“
- ▶ Wir wissen meist nicht, warum wir einen Auftrag erhalten haben oder warum wir keinen erhalten haben.

Ausschreibung prüfen, Rechtslage kennen

Anbieter sollten die Informationen zum zukünftigen Auftrag prüfen, bevor sie die Unterlagen anfordern oder sich gar mit der Ausschreibung befassen. So stellen sie, auch bei Veröffentlichungen im Amtsblatt, fest, ob es sich überhaupt lohnt, die Unterlagen anzufordern: Was wird für wie lange ausgeschrieben? Passen Ort und Art des Auftrages zu meinem Unternehmen? Kann mein Unternehmen die Anforderungen erfüllen: Besichtigungstermin, Auftragsbeginn, geforderte Unterlagen?

Um eine Ausschreibung bearbeiten und verstehen zu können, ist eine gewisse Kenntnis bestehender Gesetze und deren Anwendung nötig. Mit diesem Wissen ist es leichter einzuschätzen, warum das eine oder andere abgefragt wird. Es lässt sich leichter feststellen, was ein öffentlicher Auftraggeber verlangen kann bzw. darf und was nicht. Beispiel: Die maßgeblichen Gesetze für Ausschreibungen in unserem Handwerk sind z.B. die VOL/A (Vergabe- und Vertragsordnung für Leistungen), das GWB (Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen) und die VgV (Vergabeverordnung). Bundes- und Landesgesetze haben zusätzlichen Einfluss und müssen beachtet werden. Die jeweils aktuellste Ausgabe dieser Gesetze sollte als „Nachschlagwerk“ zumindest zur Verfügung stehen.

Die Kalkulation und das Angebot

Es gibt zahlreiche Berechnungsbeispiele für die Gebäudereini-

gung, z.B. „Kalkulation in der Gebäudereinigung“ des Bundesinventionsverbandes. Aber Achtung: Diese Beispielkalkulationen ersetzen niemals die individuelle Kalkulation auf Basis der jeweils anzuwendenden rechtlichen und tariflichen Vorgaben, der betrieblichen Kennziffern und Daten wie Krankenstand, Materialverbrauch etc. Und sie ersetzen nicht die objektbezogene Kalkulation auf Basis der gestellten Anforderungen oder der objektspezifischen Besonderheiten.

Wer an einer Ausschreibung teilnimmt, sollte aufmerksam lesen und verstehen, was der zukünftige Auftraggeber erwartet und welche Vorgaben er macht. Das ist eine wichtige Voraussetzung für ein passgenaues Angebot. Die wichtigsten Merkmale sollten dann auch gesondert berücksichtigt werden (z.B. beizulegende Unterlagen, Besichtigungstermine, Abgabetermine, Qualifikationsnachweise etc.). Bei Unklarheiten: Nachfragen und auf eine schriftliche Antwort bestehen!

Im Übrigen tut jeder Dienstleister gut daran, sich bereits bei der Bearbeitung der Ausschreibungsunterlagen auf Augenhöhe mit dem Auftraggeber zu begeben. Und das heißt: Sein Licht nicht unter den Scheffel stellen.

Wenn die Unterlagen und die Anforderungen Unbehagen bereiten oder das Gefühl vermitteln, dass der Auftrag sich nicht mit dem eigenen Verständnis für Partnerschaft und Dienstleistung vereinbaren lässt: Auch mal Nein sagen!

Bei einer transparenten und vergabekonformen Ausschreibung mit entsprechenden Wertungskriterien führt eine Kalkulation mit vorrangigem Blick auf das Ergebnis in der Regel nicht zur Erteilung des Auftrages. Also lohnt sich eine realistische Kalkulation. Und die bedeutet: Alle Anforderungen der Ausschreibung mit einzukalkulieren, einschließlich der geforderten Objektleiterstunden mit entsprechender Qualifikation objektbezogen zu kalkulieren. Dienstleister sollten die Vergabestellen auf Fehler in der Ausschreibung hinweisen.

Nur so erfahren Auftraggeber, ob und was in der Ausschreibung nicht stimmt und was sich möglicherweise in Zukunft anders oder besser machen lässt. Auftraggeber, die korrekte Ausschreibungen anstreben und eine wirkliche Partnerschaft wollen, werden für konstruktive Hinweise dankbar sein.

Elisabeth Schönwiese | peter.hartmann@holzmann-medien.de

(1) Die Checkliste, in Zusammenarbeit mit Frau Dr. Hattenhauer erstellt, kann unter folgendem Link heruntergeladen werden: http://public.heuking.de/Checkliste_Vergabe_von_Gebäudereinigungsleistungen_01_07_2.pdf



Elisabeth Schönwiese | Gebäudereinigung Schönwiese GmbH, Pforzheim | öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige der Handwerkskammer Karlsruhe | Mitbegründerin des Kompetenzteams und Trägerin des Wirtschaftsmedaille des Landes Baden-Württemberg



Hartmut H. Wolff

Bild: rationell reinigen/Wolfsen

»Hoffungsverkäufer schleppen schwere Musterkoffer.«

Der Beruf mit Ewigkeitswert

■ Weil wir gerade davon sprechen: Welchen Stellenwert haben die Verkäuferinnen und Verkäufer in Ihrem Unternehmen – wenn es denn welche gibt? Werden sie als die Helden des Existenzkampfes respektiert oder sind sie nur Zielscheibe ewiger Dauervorwürfe: „Was Ihr verkauft, kann niemand liefern – zumindest nicht zu diesem elenden Preis.“

Verkäufer(in) in der Dienstleistung, für die Produkte Sauberkeit und Hygiene – das ist ein Beruf mit Ewigkeitswert. Mit brillanter Zukunft. Zumindest für die Profis in diesem Metier. Die Beweisführung dafür ist sehr einfach:

„Ihr seid doch alle gleich!“ Dieses Urteil hat sich im Kundenbewusstsein tief eingegraben. Alle Untersuchungen bestätigen es. Da ist weder mit einem tollen Internetauftritt noch mit der edelsten Präsentation auf dem Laptop etwas zu retten. Das „Alle-gleich-Urteil“ klebt wie Pech und Schwefel.

Da kann nur einer den Unterschied glaubhaft machen: der Vertriebsmitarbeiter mit seinem einmaligen verkäuferischen Auftritt. Deshalb wird sie/er niemals ersetzbar sein. Deshalb sucht man die Köhner des Verkaufs-Metiers schon heute mit der Lupe. Besonders wenn es um die unsichtbare Ware „Dienstleistung“ geht.

Hier werden „Hoffungsverkäufer“ gesucht, denen der Kunde glaubt, dass es besser werden kann. Denn: Keine Kunst ist größer als der gewinnbringende Verkauf von Hoffnungen. Und wahrlich: Wer Hoffnungen verkauft, schleppt einen schweren Musterkoffer.

Wie wusste schon Komiker und Filmmacher Woody Allen: „Das Geheimnis des Erfolgs? Anders sein als die anderen.“ Was mit dem Unternehmen meist nicht zu schaffen ist – die Profis an der Verkaufsfond müssen es leisten. Sie müssen beweisen: „Wir sind anders, besser, glaubwürdiger! Ich bin dafür der lebende Beweis.“

Hartmut H. Wolff | praximum@t-online.de

Unternehmensberater und Elitetrainer Hartmut H. Wolff ist auf personalintensive Dienstleistungen und ihre Vermarktung spezialisiert. Führende Unternehmen der Branche schätzen seine erfolgsorientierte, praxisnahe Arbeit.



Weil Sauberkeit zählt.

Diesin *maxx* reinigt und desinfiziert in einem Arbeitsgang

Mit unserem desinfizierenden Sanitärreiniger Diesin maxx erhalten Sie maximale Hygienesicherheit für die tägliche Unterhaltsreinigung. Diesin maxx ist besonders gut geeignet für alle Sanitärbereiche mit erhöhtem Risiko.

Vertrauen Sie auf die Ecolab Effizienz

sowie den persönlichen Service und testen Sie auch das maxx-Komplett-Paket für die Reinigung von Oberflächen, Böden und Sanitärräumen.



WAS WIR TUN ZÄHLT,
WIE WIR ES TUN ZÄHLT.